vinetur

# El mercado del vino a granel entra en vendimia con compras más prudentes

La presión sobre los márgenes junto al adelanto de las cosechas condiciona los precios

jueves 17 de septiembre de 2026



El mercado internacional del vino a granel entra en la vendimia del hemisferio norte con compras más prudentes, presión sobre los márgenes y una formación de precios que avanza en medio de la incertidumbre sobre la demanda. Así lo recoge Ciatti Company en su informe mensual, firmado junto a Robert Selby y difundido este martes, 15 de septiembre, en el que sitúa el adelanto de las cosechas como uno de los hechos que más están condicionando la campaña de 2026.

La firma señala que las vendimias de uva para vino en el hemisferio norte van “muy por delante” de un calendario normal. Ese anticipo ya permite hacer primeras estimaciones sobre el tamaño final de las cosechas y empezar a fijar precios para los vinos de la añada 2026. En Europa, además, la campaña está marcada por temperaturas muy altas, un factor que, según la compañía, influye tanto en los ritmos de recogida como en la reacción del mercado.

El informe dibuja un mercado de granel muy sensible al precio. Los compradores, afirma Ciatti Company, están actuando con mucha cautela porque sus márgenes se han reducido. A ese ajuste se suma el aumento de los gastos de producción, que llega después de varios años de debilidad de la demanda en la distribución minorista de Norteamérica y Europa.

Con ese telón de fondo, la empresa observa una pauta de compra cada vez más fragmentada. La idea, explica, es asegurar volúmenes de forma escalonada y “just in time”, es decir, cuando hacen falta y no con demasiada antelación. Esa conducta se apoya en la percepción de que habrá existencias disponibles en algún origen cuando el comprador las necesite, lo que resta urgencia a los cierres de volumen a largo plazo.

En septiembre, añade la compañía, ya aparecen nuevas referencias de precios para la cosecha de 2026 en España. El dato es relevante porque confirma que el mercado empieza a poner precio a una vendimia que todavía está en curso o en sus primeras fases en varios países del hemisferio norte. En el negocio del vino a granel, que mueve vino sin embotellar entre bodegas, intermediarios y envasadores, esa señal suele marcar el tono de las operaciones de los meses siguientes.

Ciatti Company relaciona la debilidad del consumo con varios factores que se acumulan desde la pandemia. Por un lado, cita la inflación posterior a aquellos años, agravada recientemente por el encarecimiento de la energía vinculado al conflicto de Oriente Próximo. Por otro, apunta a la pérdida de capacidad de gasto de muchos consumidores para compras discrecionales, entre ellas el vino.

La firma añade dos elementos de fondo. El primero es la presión de los mensajes sanitarios sobre el consumo de alcohol. El segundo es un cambio cultural que afecta a las generaciones más jóvenes. Como ejemplo, menciona a la generación Z, a la que sitúa de forma aproximada entre los 18 y los 29 años, y a la que atribuye una mayor preferencia por la conexión digital frente a la cultura social de beber.

Ese cruce de factores ayuda a entender por qué el sector busca fórmulas para reactivar las ventas. Entre las medidas que menciona el informe figuran envases de menor tamaño o un relato alternativo frente a mensajes de salud que la compañía considera excesivos. También apunta a marcas que ya están funcionando con una combinación concreta: vinos espumosos o más ligeros, imagen y envase innovadores y un precio de venta al público ajustado.

Ciatti Company considera que la disponibilidad actual de vino a granel, tanto por volumen como por precio, hace viables más propuestas de ese tipo. La lectura de mercado es clara: si el consumidor compra menos y mira más el precio final, las categorías y formatos que rebajan el desembolso unitario pueden ganar espacio en los lineales.

El informe amplía además la mirada al hemisferio sur y atribuye parte de la situación climática al fenómeno de El Niño. En Sudáfrica, el Cabo Occidental ha pasado un invierno más templado y seco de lo habitual. En Chile, después de lluvias invernales muy abundantes, las zonas vitícolas están viendo un inicio prematuro de la primavera. En Mendoza, al otro lado de los Andes, también se ha registrado un invierno suave y unas condiciones que recuerdan antes de tiempo a la primavera.

Australia presenta un patrón distinto. Según la compañía, las áreas productoras han recibido buenas lluvias invernales y Adelaida ha vivido su invierno más lluvioso en 22 años. Aunque cada zona parte de realidades agronómicas distintas, el informe subraya

que El Niño está alterando calendarios y expectativas a ambos lados del ecuador.

La previsión de Ciatti Company es que ese fenómeno climático continúe hasta el segundo trimestre de 2027. La empresa vincula esa persistencia con un periodo prolongado de atención sobre la evolución de las cosechas y sobre la actividad comercial del granel, que depende de la relación entre oferta disponible, ritmo de salida de existencias y disposición de compra de bodegas y embotelladores.

La combinación de vendimias adelantadas, calor en Europa, presión de gastos y demanda débil deja un mercado en el que los operadores miran cada euro y reducen riesgos. El mensaje de la firma pasa por ahí: más cautela en las compras, menos compromiso de largo plazo y mayor atención a productos y formatos que encajen con un consumidor que ha recortado gasto y ha cambiado hábitos.